

المحاضرة الثانية: طرق و إجراءات ابرام الصفقات العمومية

بعد ان تنتهي المصلحة المتعاقدة من تحديد حاجياتها تقوم بضبط و اعداد دفتر الشروط الخاص بالصفقة حيث يتم اعداد دفتر الشروط من طرف الادارة قبل ابرام أي صفقة و يبلغ لجميع المترشحين مطلعاً اياهم على الشروط العامة.

و يعتبر دفتر الشروط اساس تكوين الصفقة حيث يحدد بموجبه كفيات ابرام و تنفيذ الصفقات في اطار الاحكام التنظيمية.

وقبل كل طلب عروض و حتى بالنسبة لاسلوب التراضي ينبغي على الإدارة اعداد دفتر الشروط بالدقة اللازمة و إبلاغه لجميع المرشحين.

و تقتضي دقة اعداد دفتر الشروط تحديد الخدمات المطلوبة او السلع المطلوبة ومكان التسليم او التركيب و الضمانات المطلوبة و اعمال الصيانة.....

كما يحدد دفتر الشروط الاشكال و الاساليب المطلوبة لتقدير مطابقة المنتج المطلوب او الاشغال المراد انجازها كما يتعين تحديد المواصفات التقنية, وتوافق مخططات تنفيذ الصفقة مع المعايير العالمية بوضوح.

و من جهة اخرى تحدد الشروط العامة: التزامات المتعاقد , مبلغ الكفالة , التعويضات

العقوبات, شروط فسخ العقد و التسيقات التي يستفيد منها المتعاقد حسب كل نوع من أنواع تسديد مبلغ

الصفقة و من ثم يمكن القول أن دفتر الشروط يشكل جزءاً مهماً في ملف الصفقة

- أنواع دفاتر الشروط: وتتمثل في ثلاثة اصناف

دفتر الشروط الإدارية العامة (C.C.A.G)

يحدد هذا الدفتر الاحكام الادارية العامة الخاصة بكافة انواع الصفقات العمومية و يهدف لبيان الاحكام

الملزمة لكل طرف كما يحدد الاختيار العام للادارة من بين مختلف الكيفيات التنظيمية.

دفتر التعليمات المشتركة : (C.P.C)

ويحدد هذا الدفتر الشروط التقية المشتركة الخاصة بكل طائفة من الصفقات و هو يتم دفتر الشروط الإدارية العامة كما انه يحدد بالنسبة لكل طائفة من الصفقات كيفية تحديد السعر و شروط تسديد التسبيقات و يجب ان يصادق الوزير المختص على دفتر التعليمات المشتركة.

دفتر التعليمات الخاصة : (C.P.S)

و يتم بموجب هذا الدفتر تحديد الشروط الخاصة بكل صفقة بالتفصيل و تجدر الإشارة الى انه بالنسبة لهذا الدفتر و لسابقه فان احكامها ملزمة و لا تسمح الادارة بمناقشتها. إن إبرام الصفقات العمومية يقوم على نوعين من الإجراءات و فقا للمرسوم الرئاسي 247/15.

1- إجراء طلب العروض.

2- إجراء التراضي.

غير انه تسبق اجراءات ابرام الصفقة وفقا لاحدى هاتين الطريقتين مرحلة ادارية داخلية تسمى مرحلة تحديد الحاجيات حيث أن إعداد الصفقة العمومية يتطلب تحضيرا دقيقا و مدروسا و يتحدد ذلك أساسا بـ

- تحديد الحاجيات

- ثم وضع آليات لإشباع هذه الحاجيات.

ان مرحلة تحديد الحاجيات تعتبر المرحلة المهمة من حياة الصفقة العمومية تؤكدتها المادة (27) من المرسوم الرئاسي 247/15.

إن تحديد الحاجيات المطلوبة يمر بمسار طويل تتحدد معالمه بما يلي:

- إحصاء الحاجيات

- تحليل المعطيات

- انجاز الدراسات المطلوبة

وبعد قيام المصلحة المتعاقدة بضبط حاجياتها تنتهي الى تحديد الطريقة الانسب للإبرام .

المطلب الأول: إجراء طلب العروض

لقد عرف المشرع الجزائري طلب العروض بأنه إجراء يستهدف الحصول على عروض من عدة متعاملين متعاقدين مع تخصيص الصفقة للعارض الذي يقدم أحسن عرض من حيث المزايا الاقتصادية اذا فطلب العروض يشكل الأصل العام لإبرام الصفقات العمومية ، و يمكن أن يكون طلب العروض وطنيا أو دوليا و يمكن ان يأخذ أحد الأشكال التالية:

- طلب العروض المفتوح و هو إجراء يمكن من خلاله أي مترشح أن يقدم تعهدا .

- طلب العروض مع اشتراط قدرات دنيا : و هو إجراء لا يسمح فيه بتقديم تعهد إلا للمترشحين الذين تتوفر فيهم بعض الشروط الخاصة التي تقرها المصلحة المتعاقدة مسبقا.

- طلب العروض المحدود : هو إجراء يكون المترشحون المرخص لهم بتقديم عرض فيه المدعوون خصيصا للقيام بذلك بعد انتقاء أولي للتنافس على عمليات معقدة ذات أهمية خاصة.

-المسابقة : هي إجراء بصنع رجال الفن في منافسة قصد انجاز عملية تشتمل على جوانب تقنية و اقتصادية و جمالية أو فنية خاصة،وقد تكون محدودة أو مفتوحة مع اشتراط قدرات دنيا .

إجراءات طلب العروض :

إن طلب العروض يمر بعدة مراحل يمكن تلخيصها فيما يلي:

-مرحلة اقامة المنافسة بإشهار الصفقة : عند إبرام الصفقة العمومية يجب اعتماد الاجراءات التالية:

- الدعوة العمومية للمنافسة عن طريق الإشهار : الاعلان، و محرر إعلان طلب العروض باللغة

الوطنية و بلغة أجنبية واحدة على الأقل كما يكون اجباريا نشره في النشرة الرسمية لصفقات المتعامل

العمومي (ن، ر ، ص ، م ، ع) و على الأقل في جريدتين يوميتين وطنيتين . أما مناقصات الولايات

و البلديات و المؤسسات العمومية ذات الطابع الإداري الموضوعة تحت وصايتها و التي تتضمن صفقات

الأشغال أو التوريدات و التي تقل مبلغها أو يساوي 100.000.000 دج تبعا لتقييم إداري ، أو صفقات

الدراسات و الخدمات التي يقل مبلغها أو يساوي 50.000.000 دج أن تكون محل إشهار محلي حسب الكيفيات التالية:

-نشر الإعلان عن طلب العروض في جريدتين يوميتين أو جهويتين

- إصاق إعلان بالمقرات المعنية:

- للولاية

- لكافة بلديات الولاية

-لغرفة التجارة و الصناعة و الصناعة التقليدية و الحرف ، و الفلاحة

-للمديرية التقنية المعنية في الولاية.

و يجب ان تتجنب الإدارة أن تكون المدة التي يستغرقها صدور الإعلان أو اتمام النشر سببا في سقوط العارضين في المشاركة أو انقاص بعض الأيام بسبب عملية النشر كما يجب أن تعمل على السماح الأكبر عدد ممكن من العارضين بالمشاركة ، و بالتالي توسيع مجال المنافسة .

كما يجب إشهار تمديد مهلة صلاحية تقديم العروض اذا رأت المصلحة المتعاقدة أن العروض المستلمة غير كافية لإقامة المنافسة .

و قد حددت المادة (62) إعلان طلب العروض والبيانات الإلزامية الخاصة به.

- 2- مرحلة تحديد المواقف و تقديم العروض :

بعد عملية الإشهار و إعطاء مهلة محددة للمعنين لتحديد مواقفهم اتجاه طلب العروض، فإن على المهتمين أن يحرروا عروضهم حسب النموذج المحدد من طرف الإدارة ، ووضعتها في أظرفة مختومة ،حيث يتضمن الظرف الخارجي تحديد الصفة المراد المشاركة فيها ، أما الظرف الداخلي الذي يكتب عليه اسم المترشح فإنه يتضمن العرض ، و ترسل هذه الظروف عن طريق البريد المضمون الوصول . و يتم إيداع العرض في اجل يحدد تبعا لعناصر معينة تبعا لعناصره معينة مثل تعقيد موضوع الصفة المعتمز طرحها و المدة التقديرية اللازمة لإيصال العروض . ومهما يكن أمر فإنه يجب أن يفسح الأجل المحدد المجال واسعا الأكبر عدد ممكن من المتنافسين .

و التعديل الهام الذي جاء به المرسوم الجديد 15-247 هو أنه أضاف الظرف المتعلق بملف الترشيح

الذي حددت محتوياته المادة 67.

-3-مرحلة فتح العروض: في التاريخ المحدد في اعلان طلب العروض ،و في الساعة المحددة تفتح لجنة فتح الاظرفة و تقييم العروض الظروف الخارجية المشتملة على ظروف العروض ، و تحرر قائمة تبين فيها الوثائق التي تشمل عليها كل واحد منها. بعد ذلك ينسحب المتنافسون و العموم من القاعة بعد إتمام هذه الإجراءات المذكورة سابقا .ثم يتداول أعضاء اللجنة و يحصرن قائمة المترشحين المقبولين. ثم تستأنف الجلسة العمومية في الحال و يقرأ الرئيس قائمة المترشحين المقبولين. بعد ذلك ترد الى المترشحين المرفوضين عروضهم دون فتحها أما عروض المترشحين المقبولين فتفتح و يقرأ محتواها بصوت عال. و بذلك تلغى العروض التي تخالف الشروط المتفق عليها في دفتر الشروط و يفتح الطرف المشتمل على بيان السعر الأقصى ، بحيث لا تخصص أية صفقة لمن يعرض سعرا يزيد عليه و هذه هي مرحلة إرساء الصفقة . و يبقى شرط تخصيص الصفقة للعارض الذي يقدم أقل الأثمان قائما حسب ما حددته المادة 72 . و في الأخير يتعين على اللجنة تثبيت نتائج هذه العملية في محضر تذكر فيه بالتفصيل الظروف التي جرت فيها.

مرحلة تقييم العروض:

يتم تقييم العروض من قبل لجنة فتح الأظرفة و تقييم العروض حيث تقوم بتحليل العروض المقبولة مبدئيا بناء على المعايير و المنهجية المحددة في دفتر الشروط.