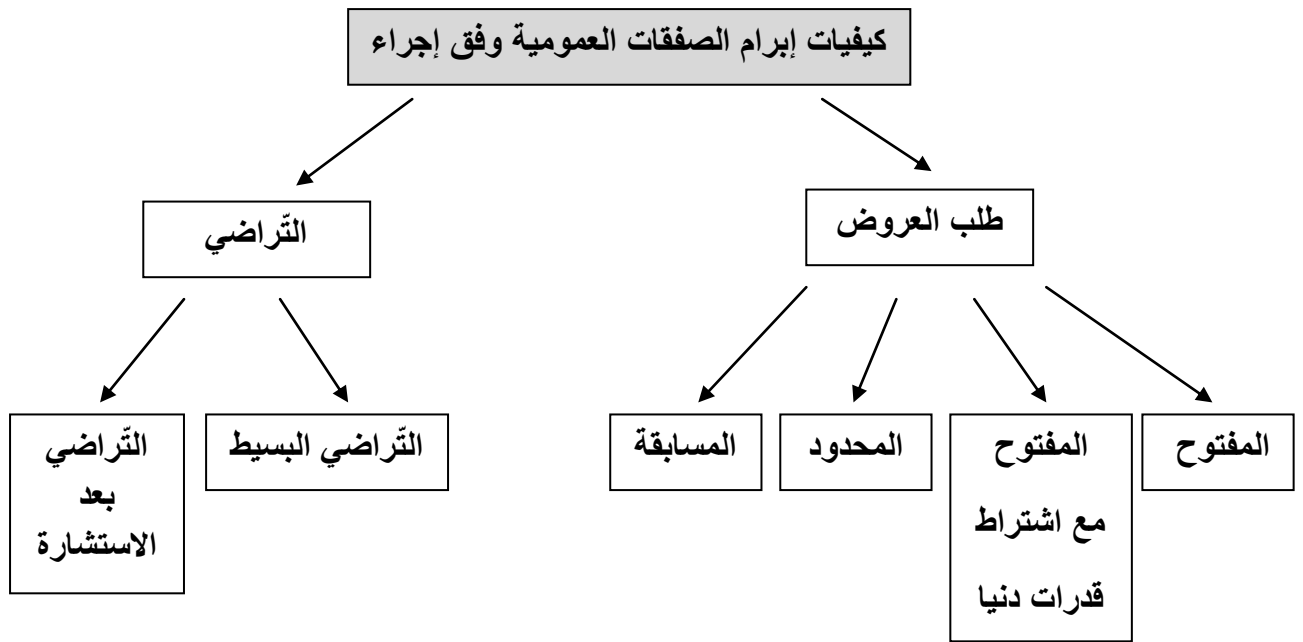


سادسا: طرق إبرام الصفقات العمومية

تشكّل مرحلة إبرام الصفقات العمومية مرحلة حاسمة، لذا يتمّ إبرامها وفق آليات معيّنة، سواء تمّت بإجراءات طويلة ومعقّدة كما هو الحال في أسلوب طلب العروض، أو تمّت وفق إجراءات بسيطة ومباشرة، كما هو الحال في أسلوب التّراضي.

وبالرجوع إلى أحكام المادة 39 من المرسوم 15-247 نجدها قد نصّت على: "تبرم الصفقات العمومية وفقا لإجراء طلب العروض الذي يشكل القاعدة العامّة أو وفق إجراء التّراضي".



1- إبرام الصفقات عن طريق طلب العروض

تعريفه: هو "إجراء يستهدف الحصول على عروض من عدّة متعهدين متنافسين مع تخصيص الصّفقة دون مفاوضات للمتعهّد الذي يقدّم أحسن عرض من حيث المزايا الاقتصادية، استنادا إلى معايير اختيار موضوعية تعدّ قبل إطلاق الإجراء" المادة 40.

وعليه فإنّ إجراء طلب العروض يقوم على أساس ضمان وجود المنافسة بين المتعاملين المتقدّمين للتعاقد مع المصالح المتعاقدة لكي يمكنها اختيار أفضل العروض من ناحية المزايا الاقتصادية وليس العرض الأقلّ ثمنا فقط، وتخصّ المتعاملين الوطنيين والأجانب على السواء، مع ملاحظة أنّ الميزة الأساسية لهذا الإجراء هي اعتمادها على الإشهار الذي يعدّ إجراء إلزاميا.

أشكاله (صوره): طلب العروض وفقا لقانون الصفقات العمومية إما أن يكون وطنيا أو أجنبيا، ويتم حسب أحد الأشكال التالية: (المادة 42 من المرسوم 15-247):

- طلب العروض المفتوح
- طلب العروض المفتوح مع اشتراط قدرات دنيا
- طلب العروض المحدود
- المسابقة

أ- طلب العروض المفتوح: (المادة 43):

"هو إجراء يمكن من خلاله لأي مترشح مؤهل أن يقدم تعهدا"، ويفهم من ذلك أنه لا يشترط للمشاركة فيه حيازة المتعامل الاقتصادي لمؤهلات محددة (يسمح بالاشتراك فيه لمن يشاء)، الأمر الذي يتيح لكل المتعاملين تقديم عروضهم، وعادة ما يخص هذا الإجراء المشاريع التي لا تتطلب إمكانيات مادية وبشرية ومالية كبيرة، كما أن هذا الإجراء يسمح بتقديم عدد كبير من المتعاملين بعروضهم مما يكرس مبدأ المنافسة.

ب- طلب العروض المفتوح مع اشتراط قدرات دنيا: (المادة 44)

هو "إجراء يسمح فيه لكل المرشحين الذين تتوفر فيهم بعض الشروط الدنيا المؤهلة التي تحددها المصلحة المتعاقدة مسبقا قبل إطلاق الإجراء، بتقديم تعهد، ولا يتم انتقاء قبلي للم ترشحين من طرف المصلحة المتعاقدة".

مع ملاحظة أن الشروط الدنيا المؤهلة تتعلق بالقدرات التقنية والمالية والمهنية اللازمة التي يتعين توافرها لدى المتعامل لتنفيذ موضوع الصفقة، والتي ينبغي أن تكون متناسبة مع طبيعة وتعقيد وأهمية المشروع، وعادة ما يخص هذا الإجراء المشاريع الضخمة التي تتطلب إمكانيات مادية وفنية عالية كإنجاز الموانئ والمطارات أو التي تتطلب السرعة في الإنجاز.

ج- طلب العروض المحدود: (المادة 45)

هو إجراء لاستشارة انتقائية، يكون المرشحون الذين تم انتقا وهم الأولي من قبل مدعويين وحدهم لتقديم تعهد، والملاحظ بخصوص هذا الإجراء، هو أن للمصلحة المتعاقدة الحرية الواسعة في الاتصال بالمتعاملين الاقتصاديين وانتقائهم، لكن شريطة أن يتم ذلك في إطار الضوابط والمبادئ التي أقرها المشرع لاسيما الإحاطة بجميع المعلومات المتعلقة بهؤلاء المتعاملين في إطار من الشفافية. ويتعلق هذا النوع من طلب العروض بالدراسات والعمليات المعقدة أو ذات الأهمية البالغة.

د- المسابقة: (المادة 47)

هي " إجراء يضع رجال الفنّ في منافسة لاختيار بعد أخذ رأي لجنة التّحكيم مخطط أو مشروع مصمم استجابة لبرنامج أعدّه صاحب المشروع قصد إنجاز عملية تشتمل على جوانب تقنية أو اقتصادية أو جمالية أو فنية خاصة قبل منح الصفقة لأحد الفائزين بالمنافسة " .

وتمنح الصفقة بعد المفاوضات للفائز بالمسابقة الذي قدّم أحسن عرض من النّاحية الاقتصادية. وتلجأ المصلحة المتعاقدة إلى إجراء المسابقة لا سيما في مجال تهيئة الإقليم والتّعمير والهندسة المعمارية والهندسة أو معالجة المعلومات.

2- التّراضي كاستثناء في إبرام الصفقات العمومية (المادة 39)

التّراضي أسلوب استثنائي لإبرام الصفقات العمومية، بموجبه تتحرر المصالح المتعاقدة من الإجراءات الصّارمة التي تحكم إجراء طلب العروض بكافة أشكاله (خاصّة شرط إعلان الصفقة)، ولذا يعرف بأنّه إجراء استثنائي لإبرام الصفقات العمومية، يسمح بتخصيص الصفقة لمعامل اقتصادي دون الدّعوة الشّكلية إلى المنافسة.

وميّز المشرّع بين نوعين من التّراضي:

1- التّراضي البسيط:

التراضي البسيط هو صيغة تفاوضية موجّهة إلى شخص أو مجموعة أشخاص معروفين بذواتهم ولا تشترط أيّ شكلية معيّنة للاتّصال بالمتنافسين . ونظرا لطبيعته الاستثنائية، فقد حدد المشرّع حالاته وشروطه. فلا يمكن للمصلحة المتعاقدة اعتماده إلا في الحالات الواردة في المادة 49 من المرسوم، وتتمثّل في:

- حالة الاحتكار: عندما لا يمكن تنفيذ الخدمات إلّا على يد متعامل اقتصادي وحيد يمثّل وضعية احتكارية.
- حالة الاستعجال الملحّ المعلل بوجود خطر يهدد الأملاك والاستثمارات أو الأمن العمومي.
- حالة تموين مستعجل لضمان توفير حاجات السكّان الأساسية.
- عندما يتعلّق الأمر بمشروع ذي أولوية وذي أهمّية وطنية يكتسي طابعا استعجالينا، بشرط الموافقة المسبقة من مجلس الوزراء.

- عندما يتعلّق الأمر بترقية الإنتاج الوطني أو المؤسسة الوطنية بشرط الموافقة المسبقة من مجلس الوزراء.
-
- حالة وجود نص تشريعي أو تنظيمي يمنح مؤسسة عمومية ذات طابع صناعي و تجاري حقا حصريا للقيام بمهمة الخدمة العمومية وتحدد قائمة المؤسسات المعنية بموجب قرار مشترك بين الوزير المكلف بالمالية والوزير المعني.

ب- التراضي بعد الاستشارة:

تدخل ضمن الصّيغ التفاوضية، غير أنه يختلف عن صيغة التراضي البسيط في كونه يضمن قدرا ولو كان ضئيلا من المنافسة التي تنعدم في التراضي البسيط، ففي حين يتمّ التفاوض بعنوان التراضي البسيط مع شخص بعينه دون غيره، فإنّ التفاوض في التراضي بعد الاستشارة يتوجّه إلى مجموعة أشخاص، وفيه تتمكّن المصلحة المتعاقدة من حصر استنشاراتها في قائمة مؤسسات مستخرجة من بطاقة المتعاملين.

(بتعبير آخر، في هذا الأسلوب تقوم المصلحة المتعاقدة باستشارة عدد من المتعاملين في موضوع الصفقة، ثم تختار منهم متعاملا وحيدا ترى فيه بسلطتها التقديرية أنه يحوز أحسن عرض)

ويتم اللجوء إلى هذا الأسلوب في الحالات التالية:

- عند الإعلان عن عدم جدوى طلب عروض صفقة ما لمرتين.
- صفقات الأشغال التابعة مباشرة للمؤسسات العمومية السيادية في الدولة.
- بسبب خصوصية بعض صفقات الدراسات واللوازم والخدمات (طابعها السري، ضعف مستوى المنافسة...)
- بعد فسخ صفقة، لأن اللجوء إلى طلب عروض جديدة يتطلب آجالا قانونية لا تتحملها طبيعة الصفقة، وبالتالي يتم اللجوء إلى التراضي بعد الاستشارة ربحا للوقت.
- في مسائل التعاون الدولي، عندما تقضي الاتفاقيات الثنائية بتحويل الديون إلى مشاريع تنمية، هنا يمكن للمصلحة المتعاقدة أن تحصر الاستشارة في مؤسسات البلد الممول أو الدائن.

كيف يتم اختيار المتعامل المتعاقد؟

- يتم فتح الأظرفة المتعلقة بملف التّرشح والعروض التقنية و العروض المالية من طرف لجنة فتح الأظرفة وتقييم العروض بحضور جميع المترشّحين.
- تقوم اللّجنة بدراسة ملفات المترشّحين ومدى توفّر شروط التّرشّح.
- تقوم اللّجنة بدراسة العروض التّقنية أولاً وترتيبها مع إقصاء تلك التي لم تحصل على العلامة الدّنيا اللّازمة المنصوص عليها في دفتر الشّروط.
- تقوم اللّجنة بدراسة العروض المالية للمتعهّدين الّذين تمّ تأهيلهم تقنياً.
- تقوم اللّجنة باختيار أحسن عرض، وهو الأقلّ ثمناً من بين العروض المالية للمترشّحين المختارين.

ويمكن للمترشّحين المحتّجين الطّعن في قرار المنح المؤقت للصفقة في أجل 10 أيام ابتداء من تاريخ أوّل نشر للمنح المؤقت في الصّحافة.