

المحاضرة الثانية:

المحور الثاني : طرق إبرام الصفقات العمومية و إجراءاتها:

المصلحة المتعاقدة في الصفقات العمومية ملزمة بإحترام جملة من المبادئ الحاكمة لإبرام الصفقات العمومية التي يتم إبرامها وفق طرق و إجراءات محددة قانونا.

1/المبادئ الحاكمة لإبرام الصفقات العمومية:

جرى العمل في التشريعات المختلفة بما فيها القانون الجزائري على إلزام الإدارة بمراعاة مجموعة من المبادئ أثناء إبرامها لعقودها الإدارية، وقد أكد عليها المرسوم الرئاسي رقم 247/15 المتضمن تنظيم الصفقات العمومية وتفويضات المرفق العام بنصه على أنه: " لضمان نجاعة الطلبات العمومية و الإستعمال الحسن للمال العام، يجب أن تراعى في الصفقات العمومية مبادئ حرية الوصول للطلبات العمومية و المساواة في معاملة المرشحين و شفافية الإجراءات، ضمن إحترام أحكام هذا المرسوم."

أ/مبدأ حرية المنافسة: أو ما يسمى بحرية الوصول للطلبات العمومية و الذي مفاده فسح المجال أمام جميع المقاولين و الموردين الذين توفرت فيهم شروط و مواصفات النشاط الذي ترغب الإدارة في التعاقد بصده، و بالتالي لا يمكن للإدارة أن تمنعهم من المشاركة في عقودها ما داموا ينتمون لهذه المهنة

إلا أن تطبيق هذا المبدأ ليس مطلق وإنما يتقيد بمراعاة المصلحة العامة التي تمكن الإدارة من إستبعاد بعض المنافسين أو المتعهدين بصورة مؤقتة أو نهائية من المشاركة في عقود الإدارة.

ب/مبدأ المساواة بين المتنافسين: هو مبدأ كفله الدستور ويقصد به معاملة جميع المشاركين في المناقصة أو طلب العروض معاملة متساوية، فلا يمكن للإدارة أن تقوم بأي تمييز أو تحيز غير مشروع بينهم فلا تطلب من أحدهم مالا تطلبه من غيرهم.

ج/مبدأ شفافية الإجراءات: الشفافية في الصفقات العمومية لا تنحصر في الإعلان عن الصفقة في الجرائد و الوسائل الأخرى ، و إنما يظل مبدأ الشفافية يسيطر على كل مراحل الصفقة خاصة في المسائل المتعلقة بالمتعهدين الذين يتم إعلامهم بيوم و ساعة فتح الأظرفة من أجل الحضور للجلسة العلنية ، و كذا إعلامهم بالفائز بالمنح المؤقت عن طريق الإعلان عنه في نفس الوسائل الإشهارية المستعملة في مرحلة تبليغها عن نيتها في إبرام الصفقات ، و هذا لتمكينهم من حق ممارسة الطعن في حال اعتراضهم عن إختيار المصلحة المتعاقدة للمتعاقد معها.

2/تحديد الإحتياجات الفعلية للمصلحة المتعاقدة : أي أنه لا يمكن للإدارة بأي حال من الأحوال أن تبرم عقد إداري من فراغ ، أي دون تحديد إحتياجاتها بدقة و بتفصيل و بصورة عقلانية تتناسب مع ما يصرف على هذا العقد من أموال الخزينة العامة و ما يحققه من مصلحة عامة ،وقد أشار القانون الجزائري لهذا من خلال المرسوم الرئاسي رقم 247/15 المنظم لقانون الصفقات العمومية و تفويضات المرفق العام إنطلاقا من مادته رقم 27.

ثالثا: طرق إبرام الصفقة العمومية:

يأخذ تنظيم الصفقات العمومية الجزائري لسنة 2015 من خلال مادته رقم 39 بأسلوبين لإبرام العقود هما أسلوب طلب العروض المشكل للقاعدة العامة في الإبرام و أسلوب التراضي المشكل للطريقة الإستثنائية.

1/ أسلوب طلب العروض: إتجه التنظيم في سنة 2015 لإستعمال مصطلح طلب العروض الذي يشكل القاعدة العامة لإبرام الصفقات، وهو إجراء يستهدف الحصول على عروض من عدة متعهدين متنافسين مع تخصيص الصفقة دون مفاوضات للمتعهد الذي يقدم أحسن عرض من حيث المزايا الاقتصادية إستنادا إلى معايير إختيار موضوعية تعد قبل إطلاق الإجراء...

و بهذا التعريف قد أكد هذا المرسوم على أن طلب العروض عبارة عن مجموعة من الإجراءات و المراحل تمكن الإدارة من الحصول على أكبر عدد من المتنافسين ، مع تخصيص الصفقة دون أي مشاورات أو مفاوضات للمترشح الذي يقدم أحسن عرض إعتقادا على المزايا الاقتصادية و المعايير الموضوعية المحددة من قبل الإدارة أثناء تحديدها لإحتياجاتها و قبل الإعلان عن طلب العروض.

-صور طلب العروض و أشكاله: فتح قانون الصفقات العمومية المجال أمام المصلحة المتعاقدة في حرية الإختيار بين أنواع و أشكال طلب العروض تماشيا مع شكل و تعقيد و أهمية الموضوع مع إلزامها بتحمل مسؤولية هذا الإختيار عند كل مراقبة نظمها قانون الصفقات العمومية.

حسب المادة 42 من قانون الصفقات العمومية و تفويضات المرفق العام فإنه يمكن أن يكون طلب العروض وطنيا و/أو دوليا ويمكن أن يتم حسب أحد الأشكال الآتية:

1/ طلب العروض المفتوح: عرفته المادة رقم 43 من المرسوم الرئاسي الحالي رقم 247/15 بأنه إجراء يمكن من خلاله أي مترشح مؤهل أن يقدم تعهدا، وتلتزم الإدارة فيه بإختيار من يقدم أفضل الشروط المالية.

2/ طلب العروض المفتوح مع إشتراط قدرات دنيا: عرفته المادة رقم 44 من المرسوم الرئاسي الحالي رقم 247/15 بأنه إجراء يسمح فيه لكل المرشحين الذين تتوفر فيهم بعض الشروط الدنيا المؤهلة التي تحددها المصلحة المتعاقدة مسبقا قبل إطلاق الإجراء، بتقديم تعهد ولا يتم إنتقاء قبلي للمرشحين من طرف المصلحة المتعاقدة.

تخص الشروط المؤهلة القدرات التقنية و المالية والمهنية الضرورية لتنفيذ الصفقة وتكون متناسبة مع طبيعة وتعقيد وأهمية المشروع.

3/ طلب العروض المحدود: حسب المادة رقم 45 من المرسوم الحالي رقم 247/15 فهو إجراء لإستشارة إنتقائية، يكون المرشحون الذين تم إنتقاؤهم الأولي من قبل مدعويين وخدمهم لتقديم تعهد والذين يمكن للمصلحة المتعاقدة تحديد عددهم الأقصى في دفتر الشروط بخمسة منهم.

4/المسابقة: حسب المادة رقم 45 من المرسوم الرئاسي رقم 247/15 هي إجراء يضع رجال الفن في منافسة لإختيار بعد رأي لجنة التحكيم مخطط أو مشروع مصمم إستجابة لبرنامج أعده صاحب المشروع قصد إنجاز عملية تشتمل على جوانب تقنية أو إقتصادية أو جمالية أو فنية خاصة، لا سيما في مجال تهيئة الإقليم و التعمير و الهندسة المعمارية و الهندسة أو معالجة المعلومات.

وقد قسم القانون المسابقة إلى محدودة أو مفتوحة مع إشتراط قدرات دنيا.

2 / التراضي (الإتفاق المباشر): الإتفاق المباشر أسلوب إستثنائي يعطي للإدارة حرية واسعة في إختيار المتعاقد معها دون إتباع إجراءات معينة ، عندما يتعلق الأمر بإحتياجات عاجلة أو محتكرة عند فئة معينة

أو تخضع للسرية، وقد تناول القانون الجزائري هذا الأسلوب الإستثنائي بتسمية التراضي الذي عرفه بأنه إجراء تخصيص صفقة لمعامل متعاقد واحد دون الدعوة الشكلية إلى المنافسة.

- أشكال التراضي و حالاته: يتم أسلوب التراضي بطريقتين هما التراضي البسيط و التراضي بعد الإستشارة التي تنظم بكل الوسائل المكتوبة الملائمة.

1/ التراضي البسيط: بالرغم ما تتمتع به الإدارة أثناء إتباعها لهذا الأسلوب من حرية في التعاقد إلا أنها مقيدة بمراعاة توفر الحالات المحددة قانونا، والتي يسمح توأجدها بإتباع هذا الأسلوب، فقد أشارت المادة 49 من قانون الصفقات العمومية إلى أن: " تلجأ المصلحة المتعاقدة إلى التراضي البسيط في الحالات الآتية فقط:

1- حالة المتعامل المحنكر الوحيد أي عندما لا يمكن تنفيذ الخدمات إلا على يد متعامل إقتصادي وحيد يحتل وضعية إحتكارية، و لحماية حقوق حصرية أو لإعتبرات تقنية أو ثقافية أو فنية ، و هي خدمات تحدد بموجب قرار وزاري مشترك بين الوزير المكلف بالثقافة و الوزير المكلف بالمالية ، فالإدارة حينها لا تضيق الحجهد و الوقت في اللجوء لإجراءات طلب العروض الشكلية مادامت لا تنتظر وصول عروض إلا من صاحب الإحتكار.

2- في حالة الإستعجال الملح المعلل بوجود خطر يهدد إستثمارا أو ملكا للمصلحة العامة أو الأمن العمومي أو تعرض ملك أو إستثمار لخطر داهم تجسد ميدانيا و لا يسعه التكيف مع الإجراءات الشكلية لإبرام الصفقات العمومية المطبقة في أسلوب طلب العروض ، و لكن بشرط أن لا تكون هذه الحالة الإستعجالية ضمن توقعات الإدارة و أنها لم تضعها في الحسبان و تجسدت ميدانيا بشكل مفاجئ للإدارة ، أي أنها لم تكن بسبب تماطل منها من أجل عدم إتباع القاعدة العامة في التعاقد و اللجوء للإستثناء.

3- في حالة تموين مستعجل مخصص لضمان توفير حاجات السكان الأساسية، بشرط أن لا تكون ظروف الإستعجال متوقعة من المصلحة المتعاقدة و لم تكن نتيجة مناورات للمماطلة من طرفها.

4- عندما يتعلق الأمر بمشروع ذي أولوية و ذي أهمية وطنية يكتسي طابعا إستعجاليا، بشرط أن الظروف التي إستوجبت هذا الإستعجال لم تكن متوقعة من المصلحة المتعاقدة و لم تكن نتيجة مناورات للمماطلة من طرفها، و حينها يخضع اللجوء إلى التراضي البسيط إلى الموافقة المسبقة من مجلس الوزراء إذا كان مبلغ الصفقة يساوي أو يفوق عشرة ملايين دينار و إلى الموافقة المسبقة أثناء إجتماع الحكومة إذا كان مبلغ الصفقة يقل عن المبلغ السالف الذكر.

5- عندما يتعلق الأمر بترقية الإنتاج و/أو الأداة الوطنية للإنتاج، عندها يجب أن يخضع اللجوء لهذه الطريقة الإستثنائية في إبرام الصفقات إلى الموافقة المسبقة من مجلس الوزراء إذا كان مبلغ الصفقة يساوي أو يفوق عشرة ملايين دينار جزائري، و إلى الموافقة المسبقة أثناء إجتماع الحكومة إذا كان مبلغ الصفقة يقل عن المبلغ السالف الذكر.

6- عندما يمنح نص تشريعي أو تنظيمي مؤسسة عمومية ذات طابع صناعي وتجاري حقا حصريا للقيام بمهمة الخدمة العمومية ، أو عندما تنجز هذه المؤسسة كل نشاطها مع الهيئات و الإدارات العمومية و المؤسسة العمومية ذات الطابع الإداري.

2/ التراضي بعد الإستشارة: أشارت المادة رقم 51 من نفس المرسوم إلى حالاته بنصها على أن:

" تلجأ المصلحة جدوى طلب العروض للمرة الثانية من طرف المصلحة المتعاقدة التي تجد نفسها أمامه في ثلاث حالات المتعاقدة إلى التراضي بعد الإستشارة في الحالات الآتية:

1- عندما يعلن عدم جدوى طلب العروض للمرة الثانية

2- في حالة صفقات الدراسات واللوازم و الخدمات الخاصة التي لا تستلزم طبيعتها اللجوء إلى طلب العروض وتحدد خصوصية هذه الصفقات بموضوعها أو بضعف مستوى المنافسة أو بالطابع السري للخدمات.

3- في حالة صفقات الأشغال التابعة مباشرة للمؤسسات العمومية السيادية في الدولة.

4- في حالة الصفقات العمومية التي كانت محل فسخ، وكانت طبيعتها لا تتلاءم مع آجال طلب عوض جديد.

5- في حالة العمليات المنجزة في إطار إستراتيجية التعاون الحكومي أو في إطار إتفاقيات ثنائية بين دولتين تتعلق بالتمويلات الإمتيازية و تحويل الديون إلى مشاريع تنمية أو هبات... .

- إجراءات إبرام الصفقة العمومية:

ب/الإعلان على طلب العروض: تكريسا لمبدأ الشفافية و لفتح المنافسة أمام المتعهدين و المساواة بينهم ألزم القانون المصلحة المتعاقدة بالإشهار الصحفي في حالات : طلب العروض المفتوح ، طلب العروض المفتوح مع إشتراط قدرات دنيا ، طلب العروض المحدود، المسابقة ، التراضي بعد الإستشارة عند الإقتضاء.

بحيث يحتوي الإعلان على البيانات الإلزامية المتمثلة في: تسمية المصلحة المتعاقدة وعنوانها ورقم تعريفها الجبائي، كيفية طلب العروض، شروط التأهيل أو الإنتقاء الأولي، موضوع العملية، قائمة موجزة بالمستندات المطلوبة مع إحالة القائمة المفصلة إلى أحكام دفتر الشروط ذات الصلة، مدة تحضير العروض و مكان إيداعها ومدة صلاحيتها، إلزامية كفالة التعهد إذا إقتضى الأمر، تقديم العروض في ظرف مغلق بإحكام يحمل عبارة "لا يفتح إلا من طرف لجنة فتح الأظرفة و تقييم العروض." و مراجع طلب العروض.

يحرر الإعلان باللغة العربية وبلغه أجنبية واحدة على الأقل وينشر في النشرة الرسمية للمتعامل العمومي و على الأقل في جريدتين يوميتين وطنيتين، كما يمكن الإعلان المحلي لطلبات عروض الولايات و البلديات و المؤسسات العمومية الموضوعة تحت وصايتها بتوفر أسقف مالية محددة قانونا.

و توسيعا لمبدأ الشفافية أكد المرسوم الرئاسي رقم 247/15 على إستعمال الطريقة الإلكترونية إنطلاقا من تأسيس بوابة إلكترونية للصفقات العمومية تخضع لإشراف مشترك من قبل الوزارة الكلفة بالمالية و الوزارة المكلفة بتكنولوجيا الإعلام و الإتصال .

و كذلك قيام كل مصلحة متعاقدة بنشر إعلان طلب العروض في الموقع الإلكتروني التابع لها ، الذي تضع فيه أيضا وثائق الدعوة للمنافسة لتصبح تحت تصرف المتعهدين أو المترشحين للصفقات العمومية حسب جدول زمني يحدد بموجب قرار من الوزير الكلف بالمالية.

و بعد إعلان الإدارة عن طلب العروض تمكن المعنيين من دفتر الشروط الذي صادقت عليه لجنة الصفقات المعنية ، من أجل التمكن من معرفة تفاصيل معلومات الصفقة و بنودها و كذا الوثائق المطلوبة.

ج/مرحلة تقديم العروض و محتواها: يتم خلالها تقديم العروض للمصلحة المتعاقدة المعنية التي قامت بتحديد آجال تحضيرها تبعاً لعناصر معينة كتعقيد موضوع الصفقة و المدة التقديرية اللازمة لتحضيرها وإيصالها للإدارة التي يمكنها تمديد الآجال عند الإقتضاء ، وإستعمال كل الوسائل لإعلام المتعهدين بهذا التمديد الذي يجب أن تكون في كل الأحوال مدته طويلة وكافية لحصول الإدارة على أكبر عدد من المتنافسين ومحدد ليوم إيداع العروض و ساعة فتح الأظرفة.

و أوجب القانون من خلال المادة رقم 67 أن تشتمل العروض المقدمة للمصلحة المتعاقدة على:

ملف الترشح و عرض تقني و عرض مالي بحيث توضع في أظرفة منفصلة و مقفلة بإحكام ، مع بيان مراجع طلب العروض و موضوع الصفقة و يكتب على كل منها إسم العرض ثم توضع في ظرف آخر مقفل بإحكام و يحمل عبارة " لا يفتح إلا من طرف لجنة فتح الأظرفة و تقييم العروض" مع ذكر رقم طلب العروض و موضوعه ، و هذا كله لضمان مبدأ تكافؤ الفرص بين المترشحين و المساواة بينهم و منع أي تجاوزات في إستلام العروض بتوحيد طريقة التقديم و إضفاء السرية على وثائق العروض المقدمة من المتعهدين .

-آخر أجل لإيداع العروض: حدده القانون من خلال المادة رقم 66 بنصها على أنه : "يوافق تاريخ و آخر ساعة لإيداع العروض و تاريخ و ساعة فتح أظرفة العروض التقنية و المالية آخر يوم من أجل تحضير العروض. و إذا صادف هذا اليوم يوم عطلة أو يوم راحة قانونية، فإن مدة تحضير العروض تمدد إلى غاية يوم العمل الموالي.

د/ مرحلة فحص العروض: حسب المادة رقم 160 من قانون الصفقات العمومية يتم فيها فتح أظرفة العروض ثم تقييمها من قبل لجنة دائمة مختصة تحدث لدى المصلحة المتعاقدة في إطار الرقابة الداخلية و المساماة بلجنة فتح الأظرفة و تقييم العروض المكونة من موظفين مؤهلين تابعين للمصلحة المتعاقدة تم تعيينهم من قبل مسؤول المصلحة المكلف بتحديد تنظيم هذه اللجنة وكيفية سيرها و نظامها، و التي تصح إجتماعاتها في حالة فتح الأظرفة مهما كان عدد أعضائها الحاضرين شرط ضمان شفافية الإجراء ، بحيث تسجل أشغالها في سجلين خاصين يرقمهما الأمر بالصرف و يؤشر عليهما بالحروف الأولى.

تقوم لجنة فتح الأظرفة و تقييم العروض بعمل إداري و تقني تعرضه على المصلحة المتعاقدة و يتمثل في : **1/عملية فتح الأظرفة :** تقوم خلالها لجنة فتح الأظرفة و تقييم العروض حسب المادة رقم 71 بالمهام الآتية: -إثبات صحة تسجيل العروض.

-إعداد قائمة المرشحين أو المتعهدين حسب ترتيب تاريخ وصول أظرفتهم مع توضيح مضمونها ومبالغ المقترحات و التخفيضات المحتملة.

-إعداد الوثائق المكونة لكل عرض.

-التوقيع بالحروف الأولى على وثائق الأظرفة المفتوحة التي لا تكون محل طلب إستكمال.

-تحرير المحضر أثناء انعقاد الجلسة الذي يوقعه جميع أعضاء اللجنة الحاضرين و المتضمن التحفظات المحتملة المقدمة من أعضاء اللجنة.

-دعوة المرشحين أو المتعهدين عند الإقتضاء كتابيا إلى إستكمال عروضهم التقنية بالوثائق الناقصة أو غير الكاملة المطلوبة في أجل أقصاه 10 أيام ابتداء من تاريخ فتح الأظرفة.

-الإقتراح على المصلحة المتعاقدة عند الإقتضاء في المحضر إعلان عدم الجدوى عند توفر الحالات المنصوص عليها قانونا و المتمثلة في حالة عدم إستلام أي عرض أو حالة عدم مطابقة أي عرض بعد عملية التقييم لموضوع الصفقة و محتوى دفتر الشروط أو حالة عدم ضمان تمويل الحاجات.

-إرجاع الأظرفة غير المفتوحة إلى أصحابها من المتعاملين الإقتصاديين عن طريق المصلحة المتعاقدة.

2/عملية تقييم العروض: تقوم خلالها لجنة فتح الأظرفة وتقييم العروض حسي المادة 72 بالمهام الآتية: -إقصاء الترشيحات و العروض غير المطابقة لمحتوى دفتر الشروط أو لموضوع الصفقة ثم العمل على تحليل العروض الباقية في مرحلتين على أساس المعايير و المنهجية المنصوص عليها في دفتر الشروط.

-فتقوم في المرحلة الأولى بالترتيب التقني للعروض مع إقصاء العروض التي لم تحصل على العلامة الدنيا اللازمة، ثم تقوم في المرحلة الثانية بدراسة العروض المالية للمتعهدين الذين تم تأهيلهم الأولي تقنيا مع مراعاة التخفيضات المحتملة في عروضهم.

-القيام طبقا لدفتر الشروط بإنتقاء أحسن عرض من حيث المزايا الإقتصادية المتمثل في العرض:

1/الأقل ثمنا من بين العروض المالية المختارة عندما يستند التقييم إلى معيار السعر فقط.

2/الأقل ثمنا من بين العروض المؤهلة تقنيا في حالة الخدمات العادية و إستناد التقييم إلى عدة معايير من بينها معيار السعر.

3/الذي تحصل على أعلى نقطة إستنادا إلى ترجيح عدة معايير من بينها معيار السعر، وقيام الإختيار على الجانب التقني للخدمات.

-إقتراح على المصلحة المتعاقدة رفض العرض المقبول في حال ثبوت هيمنته على السوق أو تسببه في إحتلال المنافسة في القطاع المعني، شريطة توضيح ذلك كله في دفتر الشروط.

-إذا أقرت أن العرض المالي الإجمالي للمتعامل الإقتصادي المختار مؤقتا أو جزء منه يبدو منخفضا بشكل غير عادي بالنسبة لمرجع الأسعار نطلب منه كتابيا عن طريق المصلحة المتعاقدة التوضيحات اللازمة ، و إذا رأت أنها غير مبررة من الناحية الإقتصادية تقترح على المصلحة المتعاقدة أن ترفض هذا العرض بمقرر معلل.

-إذا أقرت أن العرض المالي للمتعامل الإقتصادي المختار مؤقتا مبالغ فيه بالنسبة لمرجع أسعار تقترح على المصلحة المتعاقدة أن ترفض هذا العرض بمقرر معلل.

-وترد عند الإقتضاء عن طريق المصلحة المتعاقدة الأظرفة المالية المتعلقة بالعروض التقنية المقصاة دون فتحها.

د/عملية الإرساء و الإعلان عن المنح المؤقت: يتوج تفعيل معايير الإختيار السالفة الذكر سواء كانت كثيرة و متنوعة أو متوقفة على السعر فقط بما يسمى المنح المؤقت للصفقة.

-**تعريف المنح المؤقت للصفقة العمومية:** يعتبر إجراء إعلاميا بموجبه تخطر الإدارة المتعاقدة المتعهدين و الجمهور بإختيارها المؤقت و غير النهائي لمتعاقد محدد نظرا لحصوله على أعلى تنقيط تقنيا و ماليا.

و تكريسا للشفافية قد أوجب القانون أن يدرج إعلان المنح المؤقت للصفقة في نفس جرائد نشر طلب العروض، مع تحديد السعر و آجال الإنجاز و كل العناصر التي سمحت بإختيار حائز الصفقة العمومية.

-**الحق في الطعن:** و بهذا النشر لإعلان المنح المؤقت يتمكن كل متعهد يعارض إختيار الإدارة من ممارسة حق الطعن في هذا الإختيار، أمام لجنة الصفقات المختصة خلال 10 أيام إبتداء من تاريخ أول نشر لإعلان المنح المؤقت للصفقة في النشرة الرسمية لصفقات المتعامل العمومي أو في الصحافة أو في بوابة الصفقات العمومية، و إذا تزامن اليوم العاشر مع يوم عطلة أو يوم راحة قانونية يمدد التاريخ المحدد لرفع الطعن إلى يوم العمل الموالي.

و من أجل إضفاء شفافية أكبر ألزم المرسوم الرئاسي الإدارة المعنية بالتعاقد أن تدعو في إعلان المنح المؤقت المتعهدين الراغبين في الإطلاع على النتائج المفصلة لتقييم عروضهم التقنية و المالية الإتصال بمصالحها في أجل أقصاه ثلاثة أيام إبتداء من اليوم الأول لنشر إعلان المنح المؤقت لتبليغهم هذه النتائج كتابيا.

و تجتمع اللجنة المختصة من أجل دراسة الطعن و إتخاذ القرار بخصوصه في أجل 15 يوما تحسب إبتداء من تاريخ إنقضاء أجل العشرة أيام المحددة قانونا ، و تبليغه للمصلحة المتعاقدة و لصاحب الطعن.

ه/**مرحلة التصديق و الإعتماد:** وهي أهم مرحلة في العقد الإداري، إذ يتم إبرامه من قبل الجهة المختصة ، فبعد إنتهاء المراحل السابقة الذكر تأتي عملية إعتماد العقد، لأن ذلك الرسو أو ما يسمى بالمنح المؤقت لا يعدو أن يكون إختيارا مؤقتا و لا يكون نهائيا إلا بعد صدور قرار بإعتماده من الجهة المختصة، و هذا ما أكدت عليه المادة رقم 04 من قانون الصفقات العمومية التي نصت على أنه : " لا تصح الصفقات و لا تكون نهائية إلا إذا وافقت عليها السلطة المختصة المذكورة أدناه حسب الحالة:

-مسؤول الهيئة العمومية ، الوزير ، الوالي ، رئيس المجلس الشعبي البلدي ، المدير العام أو مدير المؤسسة العمومية...."

و الأصل أن يمارس هؤلاء الأشخاص إختصاصهم بأنفسهم، إلا إذا حول لهم القانون حق تفويض غيرهم لممارسة هذا الإختصاص، وهذا ما أكدته الفقرة الأخيرة من المادة الرابعة من المرسوم الرئاسي الحالي بنصها: "...ويمكن كل سلطة من هذه السلطات أن تفوض صلاحياتها في هذا المجال إلى المسؤولين المكلفين، بأي حال بإبرام و تنفيذ الصفقات العمومية طبقا للأحكام التشريعية و التنظيمية المعمول بها."

2/**إجراءات التراضي (الإتفاق المباشر):** في هذا الأسلوب تمتلك الإدارة حرية في التعاقد دون إتباع إجراءات معينة، أي أنه تكليف مباشر من طرفها تلجأ إليه في أحوال معينة إستثناء ، ولهذا فهناك إجراءات بسيطة يتعين على المصلحة المتعاقدة التقيد بها خاصة إذا تم النص عليها قانونا.

-**الإجراءات القانونية الواجب إتباعها في التراضي البسيط:**

يجب على المصلحة المتعاقدة تحديد حاجاتها بصفة دقيقة وعقلانية قبل الشروع في التعاقد إستنادا إلى مواصفات تقنية مفصلة تعد على أساس مقاييس أو نجاعة يتعين بلوغها أو متطلبات وظيفية .

كما يجب على الإدارة التأكد من قدرات المتعامل الإقتصادي التقنية و المهنية و المالية ، بحيث تختار صاحب العرض المتمتع بالمزايا الإقتصادية المحددة قانونا.

وكذا تنظيم المفاوضات حسب الشروط القانونية التي تستلزم قيام المصلحة المتعاقدة بالتفاوض حول شروط تنفيذ الصفقة بواسطة لجنة تعيينها وتترأسها في ظل إحترام المبادئ الحاكمة لإبرام الصفقات العمومية و السهر على ضمان إمكانية تتبع أطوار هذه المفاوضات في محضر ، بحيث تؤسس المفاوضات المتعلقة بالعرض المالي على أسعار مرجعية.